

POLI PRODUTTIVI ■ Ma non tutti gli operatori concordano - Di Maggio: «L'unione consente di ridurre solo alcune tipologie di costi»

Un consorzio acquisti per il salotto

Piano del Comitato di distretto per far fronte al rialzo dei prezzi energetici e alla concorrenza asiatica

Aquistare le materie prime in forma consortile. È la proposta avanzata dal Comitato di Distretto presieduto da Giuseppe Nicoletti (numero uno della Nicoletti Salotti) per fronteggiare la crisi che sta colpendo da mesi il comparto. La proposta, alternativa alla delocalizzazione (intrapresa da sempre più aziende, si veda l'articolo di spalla), punta a rispondere al momento di difficoltà crescente per il comparto che si attende una chiusura di 2004 difficile: dopo un primo semestre in linea con le attese, le imprese hanno dovuto rivedere la propria programmazione produttiva su una base temporale di 4/5 settimane rispetto alle 7/8 dei tempi passati.

La congiuntura. La svalutazione del dollaro e la concorrenza cinese sono i principali fattori di crisi (si veda *Il Sole 24 Ore Sud* del 10 marzo) a cui si è aggiunta anche la corsa del prezzo del petrolio che sta incidendo sui costi di trasporto, polietilene e materie plastiche, dove l'adeguamento dei listini è veloce, e probabilmente produrrà incrementi nel prezzo futuro della pelle (la cui concia utilizza materiali chimici legati al prezzo del petrolio) il cui processo di adeguamento è più lento. Il cambio dollaro/euro si è deprezzato del 27% dal 2001 (passando da 1,11 medio del 2001 a 0,81 del 2004). Questo nei bilanci delle imprese del salotto ha pesato moltissimo in termini di diminuzione del fatturato e della redditività non potendo le aziende incrementare i prezzi di vendita in modo inversamente proporzionale alla dinamica valutaria a causa della forte concorrenza sui mercati. Nel 2003 l'apprezzamento dell'euro ha ridotto gli utili delle aziende esportatrici e, in alcuni casi, i volumi di esportazione: un divano venduto a mille dollari nel 2001 valeva circa 1.200 euro, nel 2003 appena 800 euro.

La reazione. In questo contesto il Comitato di Distretto del Salotto, che nel frattempo ha vissuto contrasti al suo interno con l'uscita dei sindacati, propone una contromossa: approvvigionamento delle materie prime in forma consortile. La decisione dovrà essere ora ratificata dall'assemblea dei titolari delle oltre 130 aziende materane aderenti, un incontro che il presidente

Nicoletti si è impegnato a convocare in tempi brevi. I pareri in merito sono contrastanti e anzi sembrerebbe prevalere lo scetticismo verso l'aggregazione soprattutto per gli acquisti di pelle e poliuretano. «L'unione è possibile e conveniente — sostiene Tito Di Maggio, amministratore della Sofaland del Gruppo Chateaux d'Ax — soltanto per ridurre alcuni costi comuni alle aziende come quelli di trasporto, acquisto del "fiocco" (materiale derivato dalla plastica che serve per l'imbotitura) o di piccoli accessori come i piedi o bulloni per i quali si sta pensando alla costituzione di una piattaforma logistica unica gestita dal Distretto. Ad esempio, si potrebbero noleggiare insieme i container oppure gestire insieme gli spedizionieri locali ma non certo gli acquisti di materie prime come la pelle e il poliuretano che, pur pesando maggiormente sul totale dei costi di produzione, dipendono dalle strategie e dal portafoglio prodotti delle singole imprese. Su queste materie

prime si gioca la qualità, il design e il costo del prodotto e quindi la singola impresa non è disposta a condividere le proprie scelte e le proprie fonti di approvvigionamento pensando sempre di essere più competitiva rispetto alle altre».

Il prezzo del petrolio pesa sui listini di pelle e poliuretano

Il tavolo. Sul fronte del "tavolo" con il Governo, il Comitato di Distretto, che più volte si è attivato, attende ancora una risposta concreta: a seguito dell'incontro di aprile 2004 con l'onorevole Gianfranco Borghini, presidente della task force per l'occupazione istituita presso la presidenza del Consiglio, e delle proposte (agevolazioni per il costo del lavoro, per la formazione e di natura fiscale) che il Comitato ha formulato, non si è avuta nessuna risposta dai ministri interessati. La situazione adesso è più critica rispetto ad allora e sono a rischio 14mila posti di lavoro.

A CURA DI MICHELE SARRA

In prima fila

La proposta di acquistare le materie prime in forma consortile e il quadro delle esperienze di delocalizzazione delle aziende del comparto del salotto



La congiuntura. L'incremento del prezzo del petrolio sta facendo lievitare i costi di materie plastiche, poliuretano e pelle.
La proposta. Il comitato del Distretto del salotto sta studiando la possibilità di attivare forme consortili di acquisto dei materiali.
L'area. Il Distretto del salotto comprende il Materano in Basilicata e le zone di Altamura e Santeramo in Puglia

Società	Paese delocalizzazione	Tipo delocalizzazione
Natuzzi	Brasile, Cina e Romania	Stabilimenti di proprietà per la realizzazione del prodotto finito prevalentemente di fascia bassa e utilizzo di strategia dual branding: Italsofa per fascia bassa e Natuzzi per la fascia medio alta
Calia	Serbia	Partnership locali per realizzare il prodotto finito di fascia medio bassa
Nicoletti	Bulgaria	Partnership locali per realizzare il prodotto finito di fascia medio bassa
	Brasile	Partnership con fornitore locale per il taglio e cucito della pelle
Gruppo Chateaux d'Ax	Romania	Stabilimenti di proprietà per la lavorazione prod. finito di fascia medio bassa
	Cina	Stabilimenti di proprietà per la lavorazione della pelle
Incanto	Brasile	Investimenti diretti per la lavorazione del prodotto finito di fascia bassa
Contempo	Romania	Stabilimenti produttivi diretti per lavorazione pelle

Fonte: elaborazioni de Il Sole-24 Ore su informazioni societarie

Punti di vista / Saverio Calia, presidente degli Industriali lucani

«Il vero ostacolo è l'individualismo»

«Mentre altrove la crisi aggrega nel distretto del mobile imbottito murciano molti preferiscono muoversi individualmente con danno per il futuro comune del settore». Saverio Calia, imprenditore del comparto e presidente regionale degli industriali di Basilicata, è scettico sulla possibilità che la proposta del Comitato di distretto (si veda l'articolo a sinistra) verrà realizzata. Calia pensa che «l'aggregazione sia una soluzione lontana», frenata dall'individualismo delle singole imprese. Riguardo alla delocalizzazione, invece, afferma: «Non è più una scelta ma un obbligo. La fascia bassa non può essere più servita dalle imprese del distretto. La fascia media sta diventando sempre più terra di conquista dei Cinesi.

Rimarebbe la fascia alta, fiore all'occhiello delle produzioni locali. Su questa, dove il margine è maggiore, sarebbe pericolosissimo il trasferimento di know-how da parte nostra ma c'è chi sostiene che proprio la fascia alta andrebbe delocalizzata in modo da avere noi aziende italiane il massimo vantaggio di redditività». Il problema è che per organizzare una «produzione seria e di qualità» in Cina, non sono sufficienti gli accordi con partner locali come quelli che finora hanno realizzato la maggior parte delle imprese: «Il popolo cinese non è aperto alle società paritetiche o di minoranza, il loro obiettivo è comprare il 100% delle società». L'ideale quindi «sarebbe investire in modo diretto sul territorio sia per evitare un pericoloso

trasferimento di know-how che ci metterebbe per sempre fuori mercato e sia per controllare anche il fattore "risorse umane" che nella produzione, soprattutto quella di fascia alta, è fondamentale». La presenza diretta in Cina va vista anche nell'ottica di sfruttare il mercato cinese e non solo le maestranze e gli spazi. In sintesi, andare in Cina direttamente sia per produrre che per vendere è la ricetta di Saverio Calia. Rimane un problema: «Le risorse finanziarie e manageriali per realizzare un investimento di questa portata sono elevate e non tutte le medie aziende del distretto sono in grado di sostenerlo. Per questo, l'ideale sarebbe andare insieme in Cina, superando l'individualismo delle aziende».

Visto dal Nord / I comparti calzature sportive (Montebelluna), tessile (Prato) e cucine (Pesaro-Urbino)

La delocalizzazione una scelta vincente

Anche i distretti di Treviso (calzature sportive), Prato (tessile-abigliamento), Pesaro-Urbino (cucine) e Marche (calzature) vivono momenti di ripensamento della loro formula imprenditoriale. La strategia di portare all'estero le produzioni sembrerebbe prevalere.

Il distretto degli articoli sportivi di Montebelluna (Treviso) è oggi il centro di ricerca, sviluppo e coordinamento della maggior parte delle produzioni che vengono effettuate nei paesi in via di sviluppo. Società come Tecnica, Nordica e Lotto hanno delocalizzato la produzione. Anche le aziende del tessile-abigliamento di Treviso hanno puntato verso il polo tessile di Tirupur, nello stato del Tamil Nadu, in India del Sud.

Andrea Tomat, presidente dell'Unione industriale di Treviso nonché numero uno del gruppo Lotto-Tonelfly (calzature sportive) sostiene che la delocalizzazione in molti casi è l'unica via possibile che ha permesso alle aziende di reggere la competizione internazionale. Nel caso di Treviso, le aziende che hanno delocalizzato sono cresciute in logistica, ricerca, controllo, sostituendo alle produzioni spostate all'estero operai qualificati e impiegati.

scarpa per cui soprattutto le imprese che producono nella fascia bassa sono costrette a scegliere la strada della delocalizzazione. Esistono però anche esempi di distretti in cui la delocalizzazione non sembrerebbe funzionare perché costosa e complessa, come nel caso del distretto del mobile per cucina di Pesaro-Urbino. Sia il gruppo Berlioni sia quello Scavolini hanno dichiarato che il vantaggio di trovare tutti i componenti necessari alla produzione in provincia e in regione (viti, elettrodomestici, filtri al vetro e accessori vari) non sarebbe replicabile con la delocalizzazione. In altri termini, la collaborazione verticale tra le aziende fornitrici prevale sugli altri vantaggi della delocalizzazione.

Oltreconfine / Progetti in cantiere

La «mappa» di chi espatria

Per vincere la partita della competitività sempre più aziende del comparto del salotto hanno deciso di puntare sulla delocalizzazione. Natuzzi è presente in Cina, Romania e Brasile. Calia delocalizza in Serbia, Nicoletti è presente in Bulgaria e Brasile, entrambi guardano con interesse alla Cina. Sono le mosse di un processo di delocalizzazione che va avanti da qualche anno e che è destinato ad aumentare. Le aziende all'estero producono la fascia bassa e man mano che il processo di spostamento si rende più agevole pensano di delocalizzare anche la fascia medio-alta. Solo le imprese più piccole non sono ancora delocalizzate.

L'apripista. Il Gruppo Natuzzi, tra i principali produttori mondiali del divano in pelle (circa 800 milioni di fatturato), per primo ha investito all'estero nell'ottica di sfruttare il più basso costo della mano d'opera in un mercato sempre più concorrenziale e sottoposto alla crescente pressione sui prezzi. Delocalizzare la produzione di fascia medio-bassa e mantenere in Italia la ricerca e la produzione di elevata qualità è la strategia di Natuzzi: nel corso del 2003 il Gruppo ha deliberato un piano di investimenti pari a circa 32 milioni per potenziare la capacità produttiva in Brasile (portando la produzione dalle attuali 800 sedute/giorno a circa 1.500 sedute/giorno entro il 2004), in Cina (portando le 1.200 sedute/giorno attuali a 2.500 sedute/giorno entro il 2004) e in Romania (portando le 500 sedute/giorno attuali a 1.550 sedute/giorno entro il 2004).

Natuzzi apripista punta 32 milioni su Brasile e Cina

Gli inseguitori. Anche le altre principali aziende del distretto si preparano a rafforzare la propria presenza all'estero in prevalenza mediante accordi con partner locali ma in futuro anche con investimenti diretti.

Il Gruppo Calia è già presente con produzioni in Serbia mediante accordi di collaborazione con partner locali e sta attrezzando per investire in Cina. Anche il Gruppo Nicoletti è presente, mediante partnership, in Bulgaria per la realizzazione del prodotto finito, in Brasile per la lavorazione della pelle e a gennaio sarà attivo anche in Cina. Chateaux d'Ax è presente in Romania e Cina con strutture di proprietà per realizzare il prodotto finito e in Brasile per la lavorazione della pelle. Incanto è presente in Brasile mediante investimenti diretti per la produzione della fascia bassa. La fascia media e quella alta sono mantenute tutte in Italia. Contempo è proprietaria di uno stabilimento per la lavorazione della pelle in Romania e sta pensando alla realizzazione di uno stabilimento in Cina.

Le prospettive. Le principali medie aziende del distretto si stanno quindi attrezzando per delocalizzare anche se attualmente nei paesi esteri vengono effettuate in prevalenza commesse di prodotti di fascia bassa su «container intero» (quantitativi tali da saturare la capacità di trasporto) per circa il 10-20% del totale della produzione delle singole aziende. Fra gli operatori è diffusa l'opinione che ci sono gli spazi per delocalizzare ancora fino ad almeno il 40-50%. Da un lato, il vantaggio di non delocalizzare sarebbero proprio i rapporti che si sono creati, nel territorio, tra aziende leader, terzisti e fornitori. Dall'altro lato, la delocalizzazione è fonte di vantaggi sul costo del lavoro (che in alcuni paesi è in rapporto di 1 a 5) e, come nel caso della Cina, rappresenta un modo per avvicinarsi al grande mercato d'Oriente.

AGROALIMENTARE ■ Dieci milioni per produrre ortofrutta - Interessata la Simest

Eurest coltiva affari in Moldova

Dieci milioni di euro per produrre ortaggi e frutta del Metapontino in Moldova e conquistare un mercato, considerato particolarmente ricettivo sul fronte agroalimentare. Un territorio «vergine» per le produzioni «made in Basilicata» che mai sono riuscite a varcare i confini dell'ex Urss. L'idea è dell'associazione non-profit «Progetto Eurest Basilicata», la cui sede è a Bernalda, in provincia di Matera.

In campo

Il progetto Eurest e gli obiettivi a cui punta

Il progetto. «Progetto Eurest Basilicata» è il nome dell'associazione non-profit che ha promosso l'idea di investire 10 milioni per realizzare in Moldova trenta ettari di serre climatizzate e coltivare sul posto le produzioni ortofruttili del Metapontino.

Gli obiettivi. Il progetto punta a realizzare una impresa etica e a consentire agli operatori lucani di penetrare il mercato dell'ex Urss finora off limits per via degli alti costi di trasporto.



A Chisinau. L'incontro tra la delegazione lucana e quella moldava

Anche il manifatturiero fa rotta verso Est

Non solo agroalimentare. Gli imprenditori di «Eurest» guardano alla Moldova anche nell'ottica di promuovere lo sviluppo dell'industria manifatturiera.

Nicola Benedetto, titolare di un'azienda di Matera, vice presidente di «Eurest» conferma questo interesse: «Ci sono buone prospettive per la nascita di capannoni e di imprese in quel territorio. La location è eccellente: esistono buoni collegamenti

stradali, non mancano metano e acqua, lo spazio è più che sufficiente per creare una zona industriale moderna ed efficiente sotto tutti i punti di vista». Ma soprattutto, conclude, «le potenzialità del mercato sono notevoli: la Moldova è la porta d'ingresso di Russia e Ucraina, territori che offrirebbero molte chance di sviluppo alle nostre aziende».

MA.BR.

da banche, imprese, associazioni imprenditoriali e di categoria. La «Simest» è stata creata per promuovere il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane ed assistere gli imprenditori nelle loro attività all'estero. La società sta valutando l'ipotesi di entrare nel progetto lucano con una quota di partecipazione pari al 25%, erogando circa il 75% dell'importo progettuale ad un tasso di interesse minimo, restituibile dopo sette anni.

Oltre l'export. Per comprendere le grandi potenzialità

di sviluppo dell'idea imprenditoriale basta un dato: «Nella pianura metapontina — dice Nicola Di Biase, coordinatore di Eurest — la più grossa società agricola ha soltanto 10 ettari di serre. Un solo ettaro riesce a produrre oltre 1000 quintali di prodotto all'anno. Se facciamo più cicli possiamo portare il dato anche a tremila». In Moldova, prosegue, «non andiamo a delocalizzare nostre imprese, ma a produrre direttamente. Si tratta di un mercato molto lontano: esportare dalla Basilicata non è con-

veniente e non è certo facile, soprattutto quando si tratta di prodotti agroalimentari. Ecco perché ci rechiamo sul posto per poter penetrare in Russia, Ucraina e Bielorussia». Il progetto «Eurest» conta di portare nel Paese dell'ex Unione Sovietica una ventina tra imprenditori, associazioni e aziende del Metapontino.

Economia e società. Il progetto è stato presentato nella capitale Chisinau, alla presenza di rappresentanti del Governo moldavo. «Abbiamo illustrato il nostro programma

— precisa Di Biase — al ministro dell'Economia, Marian Lupu, e al vice ministro delle finanze Gheorghe Cojocaru. Determinante è stato l'aiuto dell'europarlamentare lucano Gianni Pittella, il cui impegno è stato reso ancor più efficace dal fatto che il Parlamento europeo lo ha nominato componente della delegazione Ue che curerà i rapporti con la Moldova». Il Paese dell'ex Urss ha già risposto positivamente all'iniziativa lucana (sono in arrivo, infatti, nuove leggi che renderanno più facile il partenariato di imprenditori stranieri), anche perché «Eurest» coniuga aspetti imprenditoriali e finalità sociali. Non a caso l'idea progettuale è stata ricevuta da monsignor Cesare Lodeserto, presidente della Fondazione «Regina Pacis» di Lecce, il quale qualche settimana fa ha inaugurato una nuova struttura di accoglienza a Chisinau.

L'impegno di Lodeserto è finalizzato al recupero delle ragazze vittime della "tratta" e vendute come schiave, unitamente ai bambini di strada (orfani o abbandonati dalle famiglie) costretti a vivere nelle fogne. «Portare da quelle parti il lavoro e occasioni di sviluppo — aggiunge Di Biase — significa dare anche la possibilità alla Moldova di risollevarsi e di camminare con le proprie gambe. Il nostro scopo finale è quello di realizzare un'impresa etica, che faccia vero profitto, ma faccia anche crescere la comunità locale, trasferendo conoscenze. E soprattutto formazione». Come quella che servirà per preparare le cinquanta unità, tra tecnici e operai, che saranno assunte per far funzionare le serre lucane.

MASSIMO BRANCATI

SYSTEM COMUNICAZIONE PUBBLICITARIA
CAMPANIA CALABRIA PUGLIA BASILICATA SICILIA
Ufficio di Napoli
 Corso Umberto I, 7
 80138 Napoli
 Tel. 081 5529763
 Fax 081 5529711
 e-mail: ufficio.napoli@ilssole24ore.com

Filiale Sud
 Via di S. Maria in Via, 12
 00187 Roma
 Tel. 06 30226110
 Fax 06 30226162
 e-mail: filiale.sud@ilssole24ore.com

www.ilssole24ore.com
 il tuo nuovo dic quotidiano.



ISOLE EGADI COMUNE DI FAVIGNANA
ESTO DI GARA
 In data 11.10.2004 si è conclusa la gara per pubblico incanto per l'ampliamento del Cimitero Comunale dell'Isola di Marettimo - 2° stralcio. Importo a base d'aste € 420.070,03. Imprese partecipanti n. 18. Aggiudicatario: Impresa Geom. Gennuccio Mariano con il ribasso del 21,57%.

CONSORZIO ACQUEDOTTO POTABILE
tra i comuni di Fragneto Monforte e Fragneto L'Abate
Provincia di Benevento
ESTRATTO BANDO DI GARA

1) Stazione appaltante: Consorzio Acquedotto Potabile tra i Comuni di Fragneto Monforte e Fragneto L'Abate (BN) - Via Carlo Alberto, 4 - 82020 Fragneto Monforte - Tel. 0824/986006 - fax 0824/983665;
 2) Procedura di aggiudicazione: Pubblico incanto - L. 10/94 e s.m.i.;
 3) Oggetto dell'appalto: Lavori di costruzione dell'acquedotto estero consortile;
 4) Luogo di esecuzione: Comune di Pontelandolfo, Casalduini, Fragneto Monforte e Fragneto L'Abate;
 5) Importo complessivo dell'appalto: € 1.218.848,34, di cui € 23.871,33 per oneri per la sicurezza non soggetti a ribasso;
 6) Categorie lavori: Cat. OG6 - Classifica IV o classifica III ai sensi dell'art. 3 del D.P.R. n. 34/00;
 7) Modalità di determinazione del corrispettivo: a corpo e a misura ai sensi di quanto previsto dal combinato disposto dagli artt. 19 - comma 4 - e 21 - comma 1 - lettera c) della legge n. 109/94 e s.m.i.;
 8) Espropri: le procedure tecnico-amministrative per occupazioni temporanee di urgenza; espropriazioni e asservimenti saranno a cura e spese dell'impresa aggiudicataria;
 9) Termine esecuzione lavori: 365 giorni naturali e consecutivi decorrenti dalla data di consegna dei lavori;
 10) Termine ricezione delle offerte: ore 12.00 del giorno 22/11/2004 presso l'indirizzo della stazione appaltante.
 11) Data e luogo di espletamento gara: ore 9.30 del giorno 23/11/2004 - Sede Municipale Fragneto Monforte.
 Il bando integrale è pubblicato sul sito internet: www.infogare.it nonchè all'Albo Pretorio del Comune di Fragneto Monforte e può essere ritirato, insieme agli altri documenti di gara nei giorni di martedì e venerdì dalle ore 9.00 alle ore 12.00 presso l'Ufficio Tecnico del Comune di Fragneto L'Abate, previa richiesta a mezzo fax (0824/986124), 48 ore prima della data del ritiro.

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO
Ing. Giuseppe Corbo

COMUNE DI SANT'ANASTASIA

PROVINCIA DI NAPOLI
 Ai sensi dell'Art. 6 della legge 25 febbraio 1987, n. 67, si pubblicano i seguenti dati relativi al bilancio preventivo 2004 e al conto consuntivo 2002:

1) Le notizie relative alle entrate ed alle spese sono le seguenti:

ENTRATE		SPESE			
(in migliaia di EURO)					
DENOMINAZIONE	PREVISIONI DA BILANCIO ANNO 2004	ACQUADRO DA CONTO CONSUNTIVO ANNO 2002	DENOMINAZIONE	PREVISIONI DA BILANCIO ANNO 2004	INFERIRI DA CONTO CONSUNTIVO ANNO 2002
AVANZO AMMINISTRAZIONE	1.513	-	DISAVANZO AMMINISTRAZIONE	-	-
TRIBUTARIE	6.077	5.034	CORRETTI	13.958	12.795
CONTRIBUTI E TRASFERIMENTI	5.347	6.096	RIMBORSO QUOTE DI CAPITALE	-	-
(di cui dalle Regioni)	4.473	5.090	PER MUTUI IN AMMORTAMENTO	433	374
(di cui dalle Regioni)	874	1.006	Totale entrate di parte corrente	14.391	13.169
ESTRATRIIBUTARIE	1.987	1.645	SPESA DI INVESTIMENTO	4.146	10.411
(di cui per servizi pubblici)	1.274	918	Totale spese in conto capitale	4.146	10.411
Totale entrate di parte corrente	14.924	12.775	Finanziarie originarie (a bilancio di chi)	-	-
ALLENAZIONE DI BENI E TRASFERIMENTI	2.443	8.341	PARITETI DI GIRO	1.686	1.229
(di cui dalle Regioni)	686	22	Totale	20.223	24.809
(di cui dalle Regioni)	44	9	ANALISI DI GESTIONE	-	-
ASSUNZIONE PRESTITI	1.170	1.828	Totale Generale	20.223	24.809
(di cui per anticipazioni di tesoreria)	1.274	918			
Totale entrate conto capitale	3.613	10.169			

2) Le classificazioni delle principali spese correnti e in conto capitale, desunte dal consuntivo, secondo l'analisi economico-funzionale, è la seguente: (in migliaia di Euro)

Amministrazione generale	Istruzione e cultura	Abitazioni	Aziende Sociali	Troporti	Attività Economiche	Totale	
Personale	2.222	126	-	211	-	44	2.803
Acquisto beni e servizi	67	68	-	4	-	1	140
Interesse Passivi	21	16	-	10	-	11	58
Investimenti effettuati direttam.	105	90	-	6	-	3	204
dalla Amministrazione	105	90	-	6	-	3	204
Investim. Indiretti	-	103	-	64	-	-	167
TOTALE	2.415	403	-	295	-	59	3.172

3) Le risultanze finali a tutto il 31 dicembre 2002 desunte dal consuntivo sono le seguenti: (in migliaia di Euro)

- Avanzo di amministrazione del conto consuntivo 2002	9.414
- Residui passivi preesistenti alla data di chiusura del conto consuntivo dell'anno 2002	-
- Avanzo di amministrazione disponibile al 31 dicembre 2002	9.414
- Ammontare dei debiti fuori bilancio comunque esistenti e risultanti dalla elecazione allegata al conto consuntivo dell'anno 2002	1.090

4) Le principali entrate e spese per abitante desunte dal conto consuntivo sono le seguenti: (in migliaia di Euro)

Entrate correnti	0,44	Spese correnti	0,45
di cui:		di cui:	
- Tributarie	0,17	- Personale	0,14
- Contributi e trasferimenti	0,21	- Acquisto beni e servizi	0,18
- Altre entrate correnti	0,06	- Altre spese correnti	0,13

1) I dati si riferiscono all'ultimo consuntivo approvato

IL SINDACO
 Dr. Vincenzo Iervolino

COMUNE DI CASTELPAGANO

PROVINCIA DI BENEVENTO
 È indetto per il 23.11.04 ore 15.30, pubblico incanto ai sensi L. 109/94 e s.m.i. per "Infrastrutture primarie del piano degli Insediamenti Produttivi - 1° stralcio funzionale". Importo complessivo € 1.556.215,08 + Iva di cui € 29.518,82 per oneri di sicurezza non soggetti a ribasso. Cat. Prev. OG3 class. III. Categorie scorribili: OG6 class. III (non subappaltabile); OS22 class. I; OG10 class. I. Aggiudicazione ai sensi art. 21.1 lett. b) L. 109/94 e s.m.i. Finanziamento: mutuo Cassa DD.PP. Termine scadenza prenotazione del sopralluogo: ore 14.00 del 12.11.04. Termine di ricezione delle offerte ore 13.00 del 22.11.04. Il bando integrale è pubblicato all'Albo Pretorio del comune e sul sito internet: www.sannio.com/castelpagano. Richieste informazioni e copie atti: Ufficio Tecnico - Sett. LL.PP. Tel. 082455205 - 0824935004 e fax 0824935217.
 RESPONSABILE SERVIZIO TECNICO E RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO
 Geom. Raffaele De Lucio